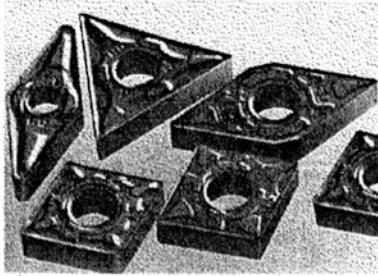


日経産業新聞

中国9社の超硬工具など



日系メーカー向けに安価で高品質な工具を提案（京二が取り扱う中国製の切削工具）

京二、進出日本企業に販売

機械工具の専門商社である京二（東京・千代田、井口宗久社長）は中国製工具の販売を強化する。同社として初の海外現地法人を上海市に設立、現地に進出する日本企業に対して中国の大手超硬工具メーカーなど9社の製品を販売する。価格は日本製と比較して3〜4割程度割安に設定する。同社は今後5年で売上高を従来の約5割増の65億円に引き上げる計画で、今後も国内を含めて需要拡大が期待できる中国製工具の販売拡大を狙う。

上海に現法
3〜4割安く

京二は中国製超硬工具の輸入販売で先行した。超硬工具は国内の自動車大手など有力顧客による品質への要求が厳しく、ほとんど中国製が売れない状況だったが、中国最大の超硬工具メーカーの株洲ダイヤモンド切削工具（湖南省）と、大手の鄭州市ダイヤモンド精密製造（河南省）という主に2社の製品を日本で販売してきた。最近の円高に加え、中国製の品質向上もあり、中国の工場で工具を購入したいという声が出ていた。このため、京二は海外現地法人の京二（上海）機電科技を設立した。特殊加工に必要な超硬工具の河南第一工具（河南省）や研削砥石大手の鄭州博爾德磨料磨具（河南省）など合計で9社まで調達先を増やし、超硬チップやドリルなどを中心に現地で売り込む。京二は2005年から日本で中国製工具を販売してきた。当時は調達先の中国大手が日本市場向けに納期などの対応ができず、取引を中止した。ただ、最近では中国の工具大手も日本企業への売り込みに力を入れているため、納期や不具合などの問題に迅速に対応する。日本国内での中国製工具の売上高は現在、年間

1億円程度。ただ、中国の工具メーカーも技術力を高めており、中国製工具全体で5年後に年6億5000万円程度にした考えだ。工作機械などに搭載される超硬工具は日本企業が世界的にも強いが、中国政府も金型などと同様に製造業の基盤産業として支援している。

日経産業新聞掲載記事(12月28日版)